

# Apothekenzahl unter 18.000 – wie geht's weiter?

## Auswirkungen auf die Zukunft Ihrer Apotheke und für den Apothekenverkauf

Die Apothekenzahl sinkt stetig weiter. Bei 84.270.625 Menschen in Deutschland (Quelle destatis 09/2022) gab es Ende März 2023 noch 17.939 Apotheken. Hieraus ergibt sich ein Apotheken-Einwohnerverhältnis von 1 zu 4.700. 393 Apotheken haben 2022 geschlossen. Der Umsatz der Apotheken ist im letzten Jahr um etwa fünf Prozent auf geschätzte 63.000.000 Milliarden Umsatz gestiegen. Der durchschnittliche Apothekenumsatz liegt damit schon bei rund 3,5 Millionen Euro bei einem geschätzten Rohertrag von zirka 750.000 Euro. Es dürften allerdings nach wie vor über 60 Prozent der Apotheken weniger Umsatz als der Durchschnitt erzielen. Bis Ende 2021 erwirtschafteten noch knapp 28 Prozent der Apotheken einen Umsatz von unter zwei Millionen Euro.

Ich gehe davon aus, dass die Apothekenschließungen noch an Fahrt aufnehmen werden. In den letzten Monaten habe ich vermehrt Schließungen mangels Nachfolger, aber auch schon Schließungen mangels vorhandener Filialleitung erlebt. Die bisher fast magische Mindestumsatzgrenze von zwei Millionen Euro Umsatz

bei Apothekenkaufwilligen ist gefallen und hat sich auf Umsatzgrößen Richtung drei Millionen Euro erhöht. Leider agieren Interessenten häufig in Unkenntnis der wirtschaftlich relevanten Fakten und ohne den fachlichen Background, Umfeld und wirtschaftliche Situation der Apotheken ausreichend einschätzen zu können.

### Vielfältige Gründe für den Rückgang

Der Bürokratismus, Lieferengpässe und Personalnotstände führen dazu, dass schon etliche der geburtenstärksten Jahrgänge über den vorzeitigen Renteneintritt und den Apothekenverkauf nachdenken. Ab 55 Jahren ist es möglich, den Betrieb einmalig im Leben zu einem vergünstigten Steuersatz zu veräußern. Im Allgemeinen hat diese Generation (und die davor) sehr deutlich über 40 Stunden die Woche im Betrieb verbracht. Im Gegensatz hierzu stehen die Berufseinsteiger und auch die junge Generation der Apothekenkäufer, die oft mehr Wert auf Lebensqualität und Work-Life-Balance legen und eine 4-Tage Woche anstreben. Das ist nur bei entsprechender personeller Besetzung möglich und reduziert den Gewinn.

### Entscheidende Faktoren betrachten

Aber was bedeutet das für das Fortbestehen Ihrer Apotheke, Ihre Zukunftsplanung und auch für einen möglichen Verkauf? Entscheidend ist es, neben der Analyse der betrieblichen Zahlen, Daten und Fakten, den Standort und dessen zukünftige Entwicklung einzuschätzen:

- Wie ist das Apotheken-Einwohnerverhältnis am Standort?
- Wie gut sind die umliegenden Apotheken aufgestellt?
- Wie ist die Arztsituation im Umfeld?
- Wie verändert sich der Standort strukturell? Stichworte: Aussterben der Innenstädte, Entstehen von Einkaufszentren, Wegzug von Frequenzbringern

Denn klar ist: Wenn Apotheken schließen, wird sich der Umsatz auf die anderen, verbleibenden Apotheken verteilen! Es wird Gewinner und Verlierer geben und manchmal zählt es auch, Durchhaltevermögen zu zeigen, um die Situation zu verbessern.

Nachstehendes Zahlenbeispiel vergleicht Apotheken mit ähnlichen Kostenstrukturen in verschiedenen Umsatzklassen. Für den Inhaber – und perspektivisch – einen Apothekenkäufer.

	Umsatz 1,5 Mio €		Umsatz 2 Mio €		Umsatz 2,5 Mio €		Umsatz 3 Mio €	
Umsatz Apotheke	1.500.000 €	100,00%	2.000.000 €	100,00%	2.500.000 €	100,00%	3.000.000 €	100,00%
Wareneinsatz	1.170.000 €	78,00%	1.560.000 €	78,00%	1.950.000 €	78,00%	2.340.000 €	78,00%
Rohertrag	330.000 €	22,00%	440.000 €	22,00%	550.000 €	22,00%	660.000 €	22,00%
Personalkosten	141.900 €	9,46%	189.200 €	9,46%	236.500 €	9,46%	283.800 €	9,46%
Raumkosten	36.000 €	2,40%	36.000 €	1,80%	36.000 €	1,44%	36.000 €	1,20%
Abschreibungen, GWG	10.000 €	0,67%	10.000 €	0,50%	10.000 €	0,40%	10.000 €	0,33%
Sonstige Kosten	84.000 €	5,60%	97.000 €	4,85%	113.000 €	4,52%	126.000 €	4,20%
Apothekenkosten gesamt	271.900 €	18,13%	332.200 €	16,61%	395.500 €	15,82%	455.800 €	15,19%
Gewinn	58.100 €	3,87%	107.800 €	5,39%	154.500 €	6,18%	204.200 €	6,81%
abzgl. Vorsorgeaufwendungen	28.000 €		28.000 €		28.000 €		28.000 €	
abzgl. Steuern incl. GWST	5.000 €		25.000 €		46.000 €		68.000 €	
zzgl. AFA	10.000 €		10.000 €		10.000 €		10.000 €	
<b>Nettoverfügungsbetrag Inhaber*</b>	<b>35.100 €</b>		<b>64.800 €</b>		<b>90.500 €</b>		<b>118.200 €</b>	
Warenlager	60.000 €		80.000 €		100.000 €		120.000 €	
Kaufpreis	- €		50.000 €		170.000 €		330.000 €	
<b>Kaufpreis incl. Warenlager</b>	<b>60.000 €</b>		<b>130.000 €</b>		<b>270.000 €</b>		<b>450.000 €</b>	
Zinsaufwand	2.400 €		5.200 €		10.800 €		18.000 €	
Tilgung bei 10 J. Laufzeit	6.000 €		13.000 €		27.000 €		45.000 €	
<b>Nettoverfügungsbetrag Käufer**</b>	<b>24.700 €</b>		<b>51.600 €</b>		<b>66.700 €</b>		<b>78.200 €</b>	

\* nach Steuern und Vorsorgeaufwendungen

\*\* nach Steuern, Vorsorgeaufwendungen und Tilgungen bei 10 Jahren Finanzierungslaufzeit

Wenn es für den Inhaber/die Inhaberin gerade noch so zum Leben reicht, kann es für Nachfolgende schon unmöglich sein, die Apotheke wirtschaftlich zu betreiben (Beispiel 1,5 Millionen Euro Umsatz). Alle Nachteile der Selbstständigkeit sind vorhanden, finanzielle Vorteile nicht spürbar.

**Marktschau mit Weitblick**

Die Zahlen im Beispiel spiegeln die IST-Situation. Vielleicht sieht die Zukunft am Standort anders aus. Eine Perspektive ergibt sich, wenn sich eine Apotheke ähnlicher Größenordnung im nahen Umfeld befindet. Ein Zusammenschluss beider Apotheken ist sinnvoll. Einer von beiden sollte sich nach einer anderen Apotheke umsehen. Oder beide Apotheker streben einen gemeinsamen Verkauf des Standortes bei einer Schließung einer der beiden Apotheken an. Der Verkauf wäre gut umsetzbar.

Rechnerisch dargestellt: Wenn 30 Prozent des Umsatzes der zu schließenden Apotheke verloren gehen, liegt der Mehrge-  
winn nach Kosten bei der verbleibenden Apotheke bei 140.000 Euro, der Gesamtgewinn bei etwa 200.000 Euro! In der Gesamtbetrachtung wäre ein rechnerischer Verkaufserlös von 300.000 Euro zuzüglich Warenlager erzielbar! Der Nettoverfügungsbetrag ist für Inhaber und Käufer ausreichend.

**Über die Autorin**



Die Bankkauffrau und Bankfachwirtin Corinna Renz ist seit 1985 im Finanzsektor für Heilberufe tätig und leitet seit 1998 die fhb finanzberatung für heilberufe als Gesellschafterin und Geschäftsführerin. Sie ist spezialisiert auf die Beratung von Apothekerinnen und Apothekern in allen finanziellen Belangen. Vom Kauf der Apotheke bis in den Ruhestand. Dank ihrer langjährigen Erfahrung ist die Fachbuchautorin (Liquiditätsplanung für Apotheker, Govi Verlag) auch als Referentin für den Landesapothekerverband Baden-Württemberg zum Thema Apothekenabgabe tätig.

Die Marktschau erfordert Weitblick und Denken über den Tellerrand hinaus. Ich erlebe in meiner über 30-jährigen Berufspraxis oft eine gewisse Betriebsblindheit und auch Lethargie. Es ist Zeit, die Weichen für die Zukunft zu stellen. Zu oft kommt es vor, dass Apotheker am Ende Ihres Berufslebens mit enttäuschend wenig finanziellen Mitteln ausgestattet sind, um den letzten Abschnitt des Lebens genießen zu können. Und manchmal ist es auch besser, sich von etwas zu verabschieden und etwas Neues zu beginnen...

Gerne unterstützen wir Sie!

Corinna Renz  
Geschäftsführerin fhb



**Sonderangebot für LAV-Mitglieder bis 30. September 2023!**

- Apothekenbewertung mit Analyse der Zahlen
- Persönliche oder telefonische Besprechung ca. 2 Stunden
- Schriftliche Auswertung

Zum Pauschalpreis von 1.300 € netto (= 30 % **Rabatt**)

**INFO**

Gerne unterstützen wir Sie bei Ihren Planungen! Sprechen Sie uns an.

fhb - Finanzberatung für Heilberufe GmbH  
Wäldenbronner Str. 2  
73732 Esslingen  
Telefon 0711 310596-0  
Fax 0711 310596-29  
info@fhb-plus.de  
www.fhb-plus.de

